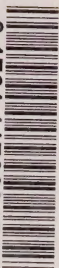


CAI  
IST  
- Z063

Gover  
Publi

3 1761 11766347 6

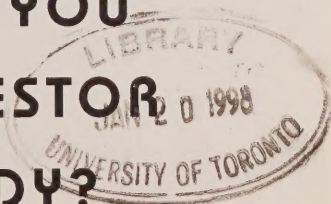


# NEED GROWTH CAPITAL?

There's \$14 billion  
of risk capital  
available to small  
businesses . . .

but only to those  
that are  
'investor ready'

# ARE YOU INVESTOR READY?



# STEPS

to

**STEPS, the pioneering program,  
will equip you to:**

## **1. Identify Your Financial Needs**

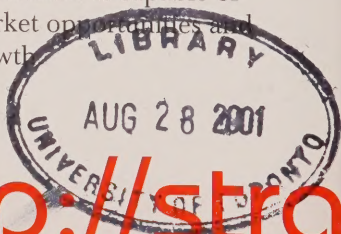
Know the range of financing your growing business faces, the financing alternatives available, and the implications of raising each type of financing.

## **2. Demonstrate Your Investment Potential**

You need to develop qualitative and quantitative information that demonstrates your company's potential for growth, profitability and a reasonable payback for the investor.

## **3. Demonstrate Your Management Capabilities**

Convince investors that the management team of your business is capable of exploiting market opportunities and managing growth.



<http://stra>

BDH-6156

# GROWTH

## **4. Build an Investment Proposal**

This is the primary means of communicating investment opportunity to potential investors.

## **5. Identify Potential Investors**

There are various sources of risk capital, each with specific requirements. Which is the most appropriate for your business?

## **6. Meet Potential Investors**

How you can contact potential investors and prepare for the initial meeting.

## **7. Negotiate the Deal**

Negotiating a deal with an investor is one of the critical steps in the investment process. This will give you an idea of what to expect.

## **8. Close the Deal**

You will be given guidance on how to handle the due diligence process and provided with pointers on how to manage a relationship with an investor after the investment has been made.

# CAPITAL

**STEPS also has skills courses on:**

- Effective Writing
- Effective Meetings
- Negotiation and Conflict Resolution
- Problem Solving

## **Take STEPS at your pace**

**Steps** can be followed as detailed instructions or case studies, or as a combination of these.

Need to enhance your skills? Attend one of the workshops that will be conducted by professional business advisors where numbers warrant.

## **Take Steps to grow!**

Take another Step! <http://strategis.ic.gc.ca/steps> will take you to Steps to Competitiveness, interactive diagnostic tools to show small businesses in the service sector how they measure up competitively. It's valuable for all small companies.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada (Industry Canada) 1997  
Cat. No. C2-326/2-1997  
ISBN 0-662-63003-3  
51487B

# ca/growth

## Other formats

If you do not have access to the Internet, **Steps** is also available in other formats. For these contact:

### **Industry Canada**

Distribution Services  
Communications Branch  
205D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5  
1 800 328-6189

## For other important information

### **Atlantic Canada Opportunities Agency**

<http://www.acoa.ca>

### **Federal Office of Regional Development (Quebec)**

(514) 496-4636 in Montreal area  
1 800 322-4636 rest of Quebec  
<http://www.bfdrq-fordq.gc.ca>

### **FedNor**

<http://fednor.ic.gc.ca>


### **Industry Canada**

<http://strategis.ic.gc.ca>

### **Western Economic Diversification**

1 888 338 WEST (9378)  
<http://www.wd.gc.ca>



**Canada** 

# CROISSANCE

**Les cours de perfectionnement suivants sont également offerts dans le cadre du programme ÉTAPES :**

- Techniques de rédaction
- Conduite efficace de réunions
- Négociations et règlement de conflits
- Résolution de problèmes

## **Suivez les ÉTAPES à votre rythme**

Chaque module comporte deux volets : l'un théorique, et l'autre axé sur les études de cas.

Vous désirez perfectionner vos compétences? Il suffit d'assister à l'un des ateliers qui seront offerts par des conseillers d'affaires professionnels.

## **Suivez les Étapes pour croître!**

Franchissez une autre étape! À l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca/etapes> vous trouverez les Étapes vers la compétitivité, des outils interactifs de diagnostique qui aident les petites entreprises du secteur privé à évaluer leur compétitivité. Un outil précieux pour toutes les petites entreprises!

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada  
(Industrie Canada) 1997  
n° de cat. C2-326/2-1997  
ISBN 0-662-63003-3  
51487B

# /croissance



## Autres formats

Si vous n'avez pas accès à Internet, **Étapes** est aussi disponible sous d'autres formes. Pour plus de renseignements, communiquez avec :

### Industrie Canada

Services de distribution  
Direction générale des communications  
Bureau 205D, Tour ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
1 800 328-6189

## Pour de plus amples renseignements :

### Agence de promotion économique du Canada atlantique

<http://www.acoa.ca>

### Bureau fédéral de développement régional (Québec)

(514) 496-4636 pour la région de Montréal  
1 800 322-4636 pour le reste du Québec  
<http://www.bfdrq-fordq.gc.ca>

### FedNor

<http://fednor.ic.gc.ca>

### Industrie Canada

<http://strategis.ic.gc.ca>

### Diversification de l'économie de l'Ouest

1 888 338-9378  
<http://www.wd.gc.ca>



Canada 

**Grâce au programme  
novateur ÉTAPES,  
vous pourrez :**

**1. Déterminer vos besoins financiers**

Connaître l'éventail de financement qui s'offre à votre entreprise en croissance, les possibilités de financement et les répercussions qu'entraîne chaque type de financement.

**2. Démontrer vos possibilités en  
matière d'investissement**

Vous devez préparer de l'information qualitative et quantitative qui démontre le potentiel de croissance et la rentabilité de votre entreprise, ainsi qu'un délai de récupération acceptable pour l'investisseur.

**3. Démontrer vos capacités en gestion**

Convaincre les investisseurs que votre équipe de gestion peut tirer profit des débouchés et gérer la croissance de votre entreprise.

<http://strato>



## **4. Élaborer une proposition d'investissement**

C'est la meilleure méthode pour communiquer les possibilités d'investissement aux éventuels investisseurs.

## **5. Dresser la liste des éventuels investisseurs**

Il existe diverses sources de capital de risque, chacune ayant des exigences précises. Quelle est celle qui vous convient le plus?

## **6. Rencontrer les éventuels investisseurs**

Vous apprendrez comment communiquer avec les éventuels investisseurs et vous préparer à la rencontre initiale.

## **7. Négocier l'entente**

La négociation d'une entente avec un investisseur est l'une des plus importantes étapes du processus d'investissement. Vous aurez ainsi un avant-goût de ces négociations.

## **8. Conclure une entente**

Vous y trouverez des conseils sur la façon d'aborder le processus de diligence raisonnable et d'entretenir de bons rapports avec un investisseur après la conclusion du marché.



# À LA RECHERCHE DE CAPITAUX DE CROISSANCE?

Il y a 14 milliards de  
dollars en capital de  
risque disponibles,  
mais attention. . .

seulement pour les  
PME qui sont  
prêtes.

## ÊTES-VOUS PRÊT POUR LES INVESTISSEURS?